Facilicom Group

Locatie: Antwerpen, Antwerpen. | Aantal medewerkers: 1001-5000 medewerkers | Branche: Facilitaire dienstverlening

Door de integratie van Sales Navigator met Salesforce.com is er een machine voor het opbouwen van relaties ontstaan voor het facilitaire dienstverleningsbedrijf

Uitdaging

De Facilicom Group heeft een ambitieus doel om in vijf jaar tijd hun omzet te verdubbelen en had daarvoor sales- en marketintechnologie nodig waarmee medewerkers op grote schaal contact kunnen opnemen met prospects in Nederland, België, het VK en Ierland

Oplossing

- Marketingdirecteur Guy Claes is gebruik gaan maken van LinkedIn Sales Navigator om salesteams te helpen mogelijkheden te ontdekken buiten hun bestaande contacten
- Het telemarketingteam van Facilicom kreeg een training over Sales Navigator, waardoor hun conversiepercentage significant steeg en het team de tool ging promoten

Resultaten

Door de integratie met Salesforce.com werd de kwaliteit van de CRM-gegevens van Facilicom beter, waardoor social selling massaal in gebruik werd genomen.

100% van de 117 Sales Navigator-licenties van het bedrijf geactiveerd

Door het gebruik van Sales Navigator voor vervolgberichten is de waarde van webinars en andere digitale evenementen enorm toegenomen en is de pipeline voor mogelijkheden nog sterker geworden



“In de afgelopen maanden hebben we binnen het bedrijf gezien dat Sales Navigator spontaan in gebruik werd genomen en dat salesteams de tool gebruiken voor inzichten en om relaties op te bouwen. We brengen nu sectoren in kaart en ontwikkelen campagnes op het platform. Nu zien we het rendement op onze investering doordat onze teams de juiste besluitvormingsgroepen kunnen uitkiezen voor onze diensten en van tweede- en derdegraads connecties eerstegraadsconnecties kunnen maken.”

Guy Claes | Marketing Director, Facilicom Group

sales.linkedin.com bezoeken om aan de slag te gaan met LinkedIn Sales Solutions

LinkedIn SALES NAVIGATOR